



# Estrategia Negocio Corporativo

Diciembre 2021

# Piensa Corporativo...



95%

ya son clientes Bancolombia

Por nivel de **ACTIVOS...**



\$43 bb



\$38 bb



\$32 bb



\$28 bb

**Bancolombia**

Vp. Negocios Corporativos

**\$64 bb**

A través del negocio corporativo más de 1.2 millones de personas reciben su nómina

Acompañamos el desarrollo de Colombia apoyando los principales proyectos de infraestructura:



Acompañamos al Gobierno Nacional en el recaudo de los impuestos con un wallet share del:

25%

Qué representa el **Negocio Corporativo** para el Banco

0.1%

10.991 Clientes

42%

\$120 bb TC

23%

\$1.4 bb GCAR

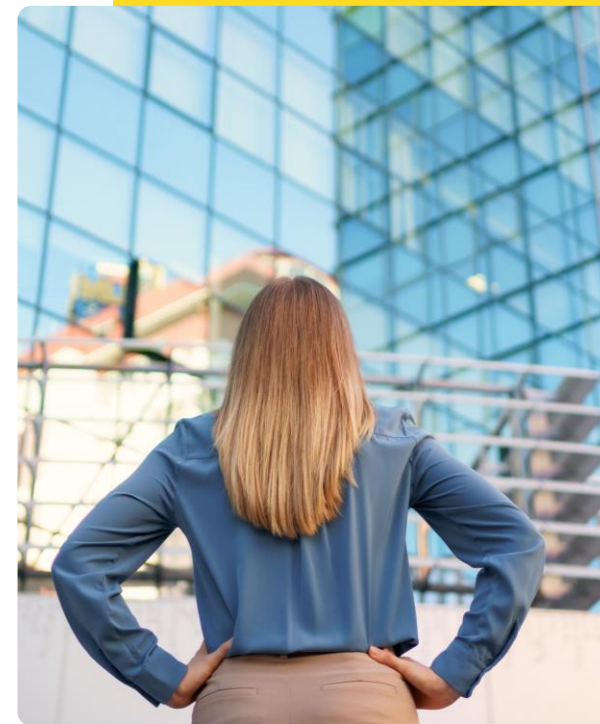
32%

\$1.1 bb SVA

**Bancolombia**

# Nuestra aspiración

Queremos ser banqueros **expertos, confiables, cercanos**, que se **anticipan**, proponen futuro y lo hacen posible; que solucionan integralmente las necesidades de nuestros clientes y construyen soluciones de largo plazo a través de una **propuesta de valor de clase mundial, relevante y competitiva**.



# ¿Cómo lo vamos a **Lograr?**

1

**Banqueros expertos** que a partir de un **conocimiento avanzado del cliente**, una escucha empática, y el uso de **herramientas analíticas y tecnológicas**, le ofrecen una mirada diferente para ayudarle a tomar decisiones acertadas

2

Facilitar la gestión de sus ciclos productivos de principio a fin, **conectando de manera simple** su operación con soluciones financieras y no financieras, y **acercándolos** de forma más fácil a sus **proveedores, clientes finales y demás grupos de interés**.

3

Evolucionar el modelo de riesgos entendiendo y recogiendo las **particularidades** de los clientes en sus respectivos **sectores**, considerando el **criterio cualitativo del equipo comercial** y habilitando la digitalización del portafolio.

Así mismo, fortaleciendo las capacidades de financiamiento estructurado, entre otros, aprovechando el tamaño del balance y las fortalezas del banco en mercado de capitales. (Mercado de deuda, Project Finance, Crédito revolvente, House Accounts)

# Ciclo de Negocio



# Banquero experto

1



## Analítica e información

### Analítica al servicio del negocio:

- WS Transaccional e Inversiones.
- IVC por sector: Real VS Benchmark.
- Segmentación por valor + CLV.

### Estrategia Comercial

- Oportunidades comerciales.
- Evolución Biztrack y CRM.

### Nuevas fuentes de información:

- Internas: EDN y facturación electrónica.
- Externas: EEFF Supersociedades, ws fideicomisos.

2



## Asesoría estratégica

### Cultura banquero experto

- Evolución challenger.
- Alineación con escuela de negocios.

### Evolución modelos de gerenciamiento

- Procesos acordes a “banqueros senior”.
- Modelo operativo → relacionamiento táctico.

### Modelos de actuación comercial

- Modelo de célula y plan de negocio.
- Rediseño MAC internacional.
- Diagnóstico MAC fiduciaria y BiB.
- Modelo de gestión de incidentes.

3



## Fidelización

### Modelo de valor

- Ejecución de estrategias acorde a la segmentación por valor.

### Posicionamiento del negocio y transferencia de conocimiento

- Estrategia de amplificadores.
- Rediseño del Sitio de Contenidos y Capital Inteligente.
- Manual de Relacionamiento.
- Sostenibilidad e innovación as a service.
- Revisión estrategia de eventos.

# Ciclo de Negocio

## Propuesta de valor



Un equipo experto, con un conocimiento profundo del cliente y su ciclo de negocio



# Ciclo de Negocio

- Disponible
- En construcción / Evolución
- Pendiente

## Generación de oferta y BI

Plataformas B2C/B2G propias y de terceros  
Marketplace / Sedes digitales

● Plink  
B.I

● Blue Caribú  
Maktg. digital

● Puntos Colombia  
Lealtad

## Gestión de flujos

● Adquierecia,  
Recaudos virtuales y  
físicos, QR, Botón,  
ALM, Nequi, Giros,  
Transferencias  
**Entrada**

● Pagos, Giros,  
Transferencias,  
Compra y venta de  
divisas  
**Salida**

● Wompi  
**Contenedor de pago digitales**

● Intellilink  
**Gestión de gastos corporativos**

## Gestión del capital de trabajo

Encadenamientos productivos  
Modelos comerciales y de  
riesgos por comunidades

EDN  
**Gestión. digital del  
abastecimiento**

● Plataformas externas  
de factoring: Con  
recurso, Internacional

● Tu 360 Negocios  
**Market placeB2B**

● Blup- Tempo  
● Sln. integral logística

● Factoring,  
Trade, WK,  
Tesorería,  
Sobregiro  
Tarjetas de  
crédito  
**Oferta  
financiera**

## Gestión de liquidez

● Cuentas y Conciliación, Time  
deposits, Cash concentration,  
Cash pooling, Cuentas virtuales  
**Cash mobility & visibility**

● Pronóstico de liquidez  
**Cash intelligence**

● FICs transaccionales, inversiones,  
derivados y coberturas  
**Growth and protect cash**

## Infraestructura apoyo

● Canales

● Conexiones

● Analítica y APIs

● Reportería

● BaaS



# Ciclo de Negocio

## Focos 2.022

Avanzamos en la consolidación de la propuesta en torno a lo financiero y no financiero, para estar en el día a día de su ciclo productivo

### Generación de oferta y BI

- Tu360: Negocios, Compras, Inmobiliario.
- Venta Cierta
- Plink Ofertas
- B2Brazil
- Banking as a Service

### Gestión de flujos

- Web services 2 vías
- Evolución modelo avanzado QR
- Pagos en efectivo con CB y ATM
- Soporte y postventa en aceptación.
- Pricing: Política Cash y ME Cartera Trade, Herramienta de precios Xelerate

### Gestión capital de trabajo

- Démica para Factoring Internacional
- Cupos para comunidades: Internacional, con recurso
- Virtual Trade SV Filiales
- EDN- Soluciones financieras

### Gestión de liquidez

- FICs transaccionales.
- Herramienta gestión de liquidez: Testeos 7 clientes

### Infraestructura de apoyo

- Módulo de Leasing, Libranza y Constructor
- Autenticación PJ
- Evolución SVE: Compra y venta de divisas, jornada de inversión y depósitos
- SV Negocios
- Productor/ Consumidor

# Riesgo y financiamiento estructurado



## Modelo de riesgos

### Nuevo rating corporativo

- Mejorar discriminación y poder predictivo.
- Granularidad acorde al segmento, sector o tipo de cliente.
- Modelos analíticos disruptivos y mejores prácticas internacionales.

### Mejora en tiempos de respuesta

- Autopistas de crédito y ECU.
- Procesos automáticos y semiautomáticos.
- LME Prospectivo.

### Nuevos tipos de garantías

- Garantías mobiliarias y cuentas control.

### Modelo objetivo de cobranza



## Mercado de Deuda

### Finalizar EMV

- Finalizar desarrollos de venta total y parcial de cartera.
- Prospección de oportunidades comerciales en mercado de deuda.

### Valoración de cartera a precio razonable

### Compras de cartera

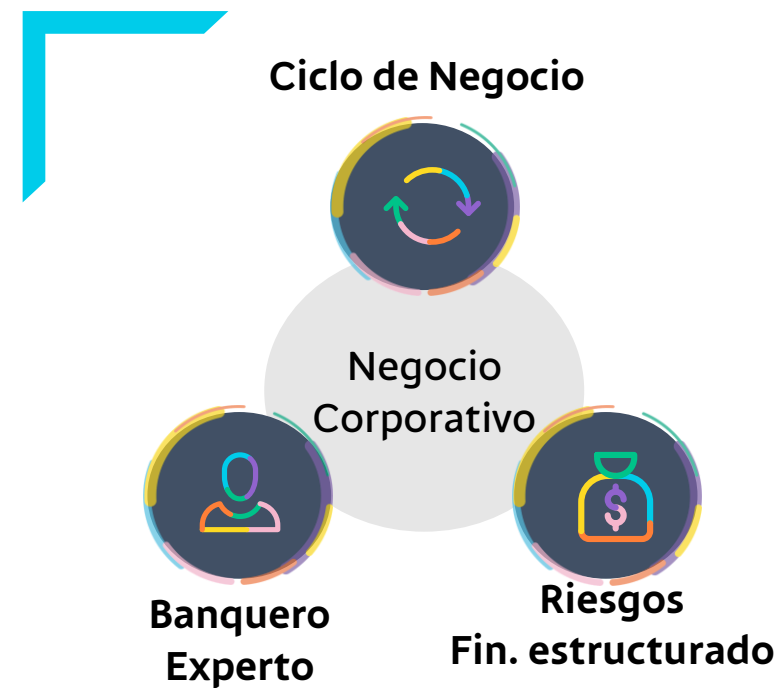


## Fin. Estructurado / Project Finance

### Financiamiento estructurado / Project Finance

- Facilitar estructuración y trámite de operaciones.
- Revisión de apetito, políticas y seguimiento con riesgos.
- Fortalecer capacidades de Project finance.

# Focos Sectoriales 2.022



## Banquero experto



### Posicionamiento y profundización PDV

	EVOLUCIÓN PDV	NEGOCIOS CON PROPÓSITO	PROFUNDIZACIÓN
<b>Agro, Comercio, Manufactura y Servicios no Financieros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan mayor / Plan menor.</li> <li>Factoring: Agrofácil, internacional.</li> <li>TC con fondeo agrofácil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Encadenamientos productivos.</li> <li>Factoring sostenible.</li> <li>Movilidad, agro y líneas sostenibles.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Portafolio de aceptación.</li> <li>Port. Delegados como garantía.</li> </ul>
<b>Infraestructura, transporte, telecomunicaciones y rrnn</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cartera UVR - Línea Revolvente.</li> <li>Financiamiento estructurado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Línea sostenible.</li> <li>Estrategia EERRNNCC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mercado de deuda.</li> <li>Factoring en Infra.</li> <li>Estrategia leasing, RyU.</li> </ul>
<b>Gobierno, Institucional, educación y salud</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>RIGO y cuentas maestras.</li> <li>Evolución recaudo PILA.</li> <li>Vehículos de inv. de facturas (salud).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estrategia de ciudades sostenibles.</li> <li>Línea sostenible atada a indicadores de ciudades sostenibles.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sedes electrónicas.</li> <li>Solución transporte masivo.</li> <li>Endowments en educación.</li> </ul>
<b>Grandes Corporativos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de ahorros especial.</li> <li>Comisiones diferenciales FICs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profundización línea sostenible actual.</li> <li>Nuevos productos en líneas sost.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>House accounts.</li> <li>Precios diferenciales adq.</li> <li>Leasing, RyU.</li> </ul>
<b>Inmobiliario y Constructor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fin. macro-urbanismos y lotes.</li> <li>Propuesta de valor prop-tech.</li> <li>PdV Concurrencia de Subsidios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profundización línea sost. actual.</li> <li>Ampliar el portafolio de proyectos certificados (VIS / ODS).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>WOMPI + Fiduciaria.</li> <li>Renta y uso.</li> <li>Compra de cartera.</li> </ul>

## Banquero experto



### Encadenamientos productivos



### Cierre de brechas loyalty economics

- Evolución extractos multicash.
- Estrategia de pricing con visión cliente y acorde a cada sector.



### Estrategia de contactos estratégicos



### Posicionamiento en gremios y eventos

	AGRO y COMERCIO	INFRAESTR.	GOBIERNO	GRANDES CORP.	INMOB. Y CONST.
GREMIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FENALCO.</li> <li>• FENAVI.</li> <li>• PORKOLOMBIA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CCI.</li> <li>• ACOLGEN.</li> <li>• ANDESCO.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fed. Nal de deptos.</li> <li>• Colcapital.</li> <li>• ASCUN.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ANDESCO.</li> <li>• FENALCO.</li> <li>• ANDI.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Camacol.</li> <li>• Cámara Col. De Constr. Sostenible.</li> </ul>
EVENTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expo agrofuturo.</li> <li>• Gondola.</li> <li>• Colombia moda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Congr. Nal de infra.</li> <li>• Congr. Energ renovab.</li> <li>• Congr. Naturgas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumbre ciudades capitales.</li> <li>• Congreso nal de salud.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Naturgas.</li> <li>• Congr. Energía renovable.</li> <li>• Congreso CCI.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Construverde.</li> <li>• Foro de vivienda.</li> <li>• Congreso Col. De Construcción.</li> </ul>

## Riesgos y financiamiento estructurado



### Políticas de riesgo enfocadas en cada sector

Agro y Ccio	Infraestructura	Gobierno	Grandes Corp.	Inmob y Contr.
<ul style="list-style-type: none"><li>• Marco de Originación: Project finance y políticas agro.</li><li>• Ciclos financieros sectoriales.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Modelo de calificación de proyectos: Infra y energía.</li><li>• Nuevos Mitigantes: Subsidios futuros energía y gas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evolucionar mapa de riesgos de los FCP.</li><li>• Seguimiento y actualización política sector salud.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• House Accounts.</li><li>• TES como respaldo a operaciones de Derivados.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Políticas para macro-urbanismos y lotes.</li><li>• Venta de cartera vencida.</li></ul>



### Seguimiento

- Alertas tempranas:
  - Indicadores no financieros por sector.
  - De Cartera Vencida (ciclo corto).
  - Alertas y oportunidades precio commodities sectoriales.
- Seguimiento oportuno a covenants.

## Ciclo de negocio



### Digitalización de la propuesta de valor

	AGRO y COMERCIO	INFRAESTR.	GOBIERNO	GRANDES CORP.	INMOB. Y CONST.
FINANCIERA	<ul style="list-style-type: none"><li>• Agroya en SVE</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aceptación.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cuentas control.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pendiente</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cart. Constructor en SVE</li></ul>
NO FINANCIERA	<ul style="list-style-type: none"><li>• TU360 Compras.</li><li>• PLINK.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Sedes electrónicas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• TU360 Compras.</li><li>• Plink Ofertas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Venta cierta.</li><li>• TU360 Inmobiliario.</li></ul>
Exposición y desembolso de cupos en SVE, EDN, TU360 NEGOCIOS, BaaS, DÉMICA, B2BRAZIL					



### Adopción, uso y direccionamiento digital

Conexión entre Banca corporativa y personas: Impuestos, telecomunicaciones, servicios públicos.



Estamos revisando con canales y productos posibles mejoras a la estabilidad y contingencia que tenemos en SVE. Tenemos una **brecha** bastante importante respecto a la asesoría, venta y postventa de soluciones no financieras digitales.